

A VÁLLALKOZÓK TÁRSADALMI ERŐFORRÁSAI ÉS A VÁLLALKOZÁSOK NÖVEKEDÉSI KÉPESSÉGE*

A tanulmány a szerzők Galga mentén, Nyíregyháza és Győr környékén végzett terepmunkáját használja fel, az ott nyert eredmények tudományos feldolgozására épül. A felmérés során az említett helyszíneken interjúk készültek, illetőleg adatok gyűlték össze, jelentős mértékben a helyi önkormányzatok segítségével.

A rendszerváltást követően a vállalkozói szféra gyors ütemben kiszélesedett, s ezen belül is az egyéni, ill. a jogi személyiség nélküli vállalkozások száma nőtt a leggyorsabban: 1990-ben 387 ezer egyéni vállalkozót regisztráltak, 1995-ben viszont már csaknem 800 ezret. Ez a növekedés még akkor is tekintélyesnek számít, ha tudjuk, hogy a működő egyéni vállalkozások száma a regisztráltaknak szűk háromnegyedét (70,5 százalékát) teszi csak ki [A kis- és középvállalkozások helyzete, 1998]. A társas vállalkozási formákon belül a kft-k számának gyarapodása volt a legnagyobb ütemű, számuk 1990-től 1996-ig megtízszereződött (1990: 12 ezer, 1999: 122 ezer), itt a működő vállalkozások 79,1 százalékát teszik ki a regisztrált egységeknek [A kis- és középvállalkozások helyzete, 1998]. Az évtized közepétől a létszámgyarapodás lelassult, erre az időre a kisvállalkozói szféra lényegében kiépült. Ugyanakkor mára egyértelművé vált, illúzió azt várni, hogy az önfoglalkoztatók, kisvállalkozók népes csoportjából alakuljon ki fokozatos növekedéssel a közép- és nagyvállalkozói réteg. Az önfoglalkoztatók státuszváltásának és a kisvállalkozások növekedésének többféle korlátja is van [Laky, 1996], amelyek közül talán a legjelentősebb az, hogy ezek a kisszervezetek nem is akarnak növekedni. Ez nem speciálisan magyar jelenség. A 3,2 millió brit

önfoglalkoztató másfél százaléka lép túl ezen a státuson [C. Gray, 1993]. A brit kisvállalkozók karriermotivációinak vizsgálata azt mutatta, hogy a kisvállalkozók húsz százaléka akar növekedni; a többség fő motivációja az önállóság megőrzése, amely leginkább abban nyilvánul meg, hogy a tulajdonosok vonakodnak átengedni vagy megosztani a kontrollt, félnek az egy kézben tartott ellenőrzést felváltani valamilyen haladottabb vezetési formával [C. Gray, 1992].

Dolgozatunkban a vállalkozók társadalmi erőforrásai és növekedési lehetőségei közötti összefüggésekre igyekszünk rávilágítani. Azt kívánjuk bizonyítani, hogy a közelfelfogástól eltérően a kisvállalkozások alapítását és növekedését elsősorban nem a tőke (például a könnyen hozzáférhető olcsó hitel) elégtelensége akadályozza vagy korlátozza. A tőkehiányt az éppen önállósodó vállalkozó képes társadalmi erőforrásokkal helyettesíteni; berendezéseket, kölcsönöket, munkasegítséget kaphat a rokonságtól. Kutatási eredményeink azt is bizonyítják, hogy a társadalmi erőforrások az önfoglalkoztatók és kisvállalkozók növekedési esélyeit is javíthatják. Munkánk során fölfigyeltünk a kisszervezetek egy sajátos növekedési módjára: első pillantásra gyakran úgy tűnik, hogy nincs növekedés, például az egyéni vállalkozást nem alakítják át társas formává, a család megőrzi fontos szerepét, nem szervezik újra a családtagok együttműködését valamilyen racionális munkaszervezeti elképzelés szerint, nem vonnak be jelentős tőkéket stb., ennek

* A vizsgálatot a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány és az OTKA T 018484 számú kutatási támogatása tette lehetővé.

ellenére javul a minőség, nő a termelékenységek, a kibocsátás volumene, a nyereség, a létszám. Igaz, ez a növekedés nem a hagyományos cégfejlődési stádiumokon, hanem a kisvállalkozások együttműködésén át vezet.

A növekedési esélyeket nagymértékben megszabják azok a társadalmi erőforrások, amelyeket az önálló igénybe vesznek. Például, aki kizárólag a családjára támaszkodik, az nagy valószínűséggel nem akar növekedni, de nem is tud, mivel vállalkozása nem ritkán a család foglyává válik; a beruházásokról, a nyereség visszaforgatásáról a háztartás szükségleteinek figyelembevételével döntenek. Azok viszont, akik több településre kiterjedő kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, olyan információkhoz, innovációt előmozdító ötletekhez, munkasegítséghez, eszközökhöz, alkatrészekhez stb. jutnak, amelyek vállalkozásuk növekedéséhez vezethetnek.

Két erőforrás-féleséget vizsgálunk: a család és a múltban kialakult értékek, minták szerepét a kisvállalkozások életében. Mielőtt rátérnénk ezek ismertetésére, tisztázzuk az erőforrás fogalmának jelentését. A társadalmi erőforrás kifejezést az anyagi erőforrás metaforájaként használjuk, amelynek jelentését nem korlátozzuk a vállalkozás weberi értelemben vett értékbeli és mentális előfeltételeire, hanem kiterjesztjük minden olyan társadalmi viszonyra, formális és informális intézményre, tudásféleségre, amelyet a gazdasági szereplők vállalkozásuk alapításában vagy működtetésében felhasználnak, illetve amelyek kedvező hátteret jelentenek az önállósodáshoz.

Az erőforrás fogalmával kapcsolatban elsősorban Bourdieu [1986] és Coleman [1988] társadalmi tőke fogalmát használjuk. Mindkettőjük értelmezésében közös, hogy a társadalmi tőkét a kapcsolatok olyan rendszerének fogják fel, amelyben a kötelezettségeknek és az elvárásoknak hosszú távon valamiféle egyensúlya jön létre. Az ilyen típusú hálózatban egyfajta kreditrendszer létezik.

Coleman társadalmi tőke fogalmával kapcsolatban kiemeljük ennek „közjóság” jellegét: ez a tőkeféleség nem sajátítható ki, nem adható el. Ehhez legfeljebb annyit tennénk hozzá, hogy e közjósághoz nem egyenlő módon férnek hozzá a résztvevők, ti. az önálló közötti kapcsolatok mindig strukturáltak, a szívességek, információk nem egyenletesen áramlanak, vannak olyan személyek, akiknek szívességére mindenki rászorul egy adott együttműködésben, viszont e központi helyzetben levő egyén szabadon választhatja meg szívességgcseré-partnerét. Röviden: a hálózat strukturális sajátosságai határozzák meg az egyének közösségi erőforrásokhoz

való hozzáférést [Granovetter, 1982]. Az erőforrások további fontos jellemzője, hogy ezek nem teremthetők, hanem más interakciók „melléktermékeként” jönnek létre. Például a családtagok vállalkozásban való részvétele mellett szólhatnak bármilyen racionális érvek, ha egyes családtagok egyéni érvényesülésüket fölébe helyezik a család közös boldogulásának. Például a gyerekek nem minden esetben akarnak bekapcsolódni szüleik vállalkozásába, még ha gazdasági szempontból ez volna egyébként a legjobb megoldás.

Coleman társadalmi tőkére vonatkozó értelmezésétől annyiban térünk el, hogy erőforrásnak tekintjük a meglevő kapcsolatokat akkor is, ha ezek nem a szíves-ségek, információk cseréjének közegei, hanem olyan struktúrák, amelyek alkalomadtán a vállalkozásba beemelhetők, s ott mint munkamegosztási viszonyok, vagy mint már kész hierarchia (pl. főnök-beosztott kapcsolatként) felhasználhatóak; így vihetők be a vállalkozásba családon belüli kapcsolatok, szerepek, vagy privatizálható a munkahelyen kialakult munkaszervezet. Erőforrás-jellegüket az adja, hogy nem kell külön beruházni a cégen belüli viszonyok kialakítására, hanem a meglevő kapcsolatokat – a természeti erőforrásokhoz hasonlóan – felhasználják.

Családi erőforrások és növekedési lehetőségek

A család vállalkozásban betöltött szerepét szinte mindenki evidensnek tartja, se szeri, se száma azoknak a megjegyzéseknek, amelyek fontosságát hangsúlyozzák. Ugyanakkor meglepően kevés olyan munka akad, amely komolyan számba venné azt, mit is jelent valójában a fenti probléma. Az utóbbi években rendkívüli mértékben megnőtt a nők helyzete, szerepe iránti érdeklődés. Ez az új orientáció nem hagyta érintetlenül a gazdaság-szociológiai irodalmat sem. Sok olyan írás született az elmúlt években, amely a nők vállalkozásban betöltött szerepét vizsgálja. Ugyanakkor ezen írások szinte kizárólag arra összpontosítanak, hogy a nők nincsenek kellően megfizetve, a családban betöltött alárendelt pozíciójukat a vállalkozásban sem tudják javítani, hogy a családi vállalkozások gyakran a feleségek kizsákmányolásán alapulnak stb. Ugyanakkor ennek a gazdaság-szociológiai szempontból talán kevésbé releváns megközelítésnek is megvan a hozadéka; felhívja a figyelmet arra, hogy a családi vállalkozás korántsem jelent harmonikus, boldog együttműködést, hiszen számtalan konfliktus lehetséges. Ebben a megközelítésben a háztartások többé már

nem alturista egységek, hanem alkudozások, meg-
egyezőések, konfliktusok színhelyei [Moore, 1992]. Ily mó-
don a család nem csak erőforrást jelent, hanem számtalan
nehézséget is magában rejt.

A család és a vállalkozás kapcsolatának kutatása
lehetővé tette annak a közkeletű felfogásnak a felülviz-
gálását, miszerint a család és a munkahely a modern tár-
sadalomban végérvényesen szétvált [Ram-Holliday
1993a, b]. Sőt a gazdaságtörténeti munkák arra is rávilá-
gítottak, hogy a modernizáció nem jelentette azt, hogy
mindenhol a fordizmus vált az uralkodó munka-
szervezeti formává, még a közepes nagyságú üzemekben
is jelentős szerepet játszhat a család a rekrutációs vagy
üzemszervezési kérdésekben [Dick-Morgan, 1987; Joyce,
1980; Granovetter, 1994]. Hareven [1990] a rokoni
kötelékeknek az ipari centrumok kialakulásában játszott
szerepére hívta fel a figyelmet. Kimutatta, hogy a múlt
század második felében a falusiak városokba áramlása a
rokonság intézményén keresztül zajlott, az újonnan
városba érkezők beilleszkedését a testvérek, unoka-
testvérek, nagybácsik segítették: szállást adtak, beajánlot-
ták őket a munkahelyekre stb.

Közép-Kelet-Európában a hiánygazdaság körülmé-
nyei között a családok termelési funkciója még hangsú-
lyosabb. A „második gazdaság és a hiánygazdaság újra-
élesztette a családi vállalkozásokat felhasználva a család-
tagok munkaerejét, tőkét és kapcsolatait” [Somlai,
1980. 56. o.]. A magyar modernizációnak az a sajátossá-
ga alakult ki az elmúlt évtizedekben, hogy élesen ket-
tévált a magán- és az állami termelés, bár megítélésünk
szerint nemcsak abban az értelemben, ahogyan ezt Gábor
R. István a második gazdaság fogalmával megragadta
[1985], hanem abban a paradox formában is, hogy
bizonyos ágazatokban [mezőgazdaság, építőipar] a szín-
vonalasabb, a fejlettebb ipari országok mércéjének
megfelelő termékek előállítása archaikusabb termelési,
munkaszervezeti feltételek mellett ment végbe. Például
az építőiparban a korszerűbbnek mondható technológia,
munkaszervezeti formák az állami építőiparban voltak
fellelhetők, ugyanakkor a valóban kényelmes, a század
utolsó harmadának megfelelő színvonalú lakásállomány a
magánépítkezések keretei között jött létre; ez utóbbit vi-
szont kézműves technológia és archaikus munkaszerve-
zeti forma, a kaláka jellemezte, amelyben a családnak
és a rokonságnak kitüntetett jelentősége volt. Ehhez
hasonló utat járt be a mezőgazdaság is. A kistermelés a
modernizáció alá volt leszorítva, s az ennek követke-
ztében tovább élő tradicionalitásnak köszönhetette szí-
vósságát, azt a képességét, hogy a mostohább körülmé-

nyek között is képes fennmaradni. „Annak köszönhet-
tétét, alkalmazkodóképességét, hogy gyakran hiányzott a
gazdasági kalkuláció (a munkaráfordítást senki sem tar-
totta számon); a hagyományos családi szerkezetre
támaszkodhatott (a nőkkel például néha teljes egészében
a család(fő) rendelkezett: ha a kisgazdaság érdekei úgy
kívánták, feladták munkahelyüket, s egy tradicionális
nőszerephez tértek vissza); a családtagok fogyasztása
nem emancipálódott, s nem egy esetben teljes egészében
alárendelődött a termelés szükségleteinek, azaz a ház-
tartás és a gazdaság nem vált el egymástól.” [Kuczi-
Vajda, 1992. 101. oldal]. Márkus István szerint a mo-
dernebb életkörülményekhez, a városi léthez az út a ha-
gyományos paraszti életfeltételek és munkakörülmények
vállalásán keresztül vezet. Az embereknek mintegy újra
tradicionális paraszttokká kellett válniuk ahhoz, hogy
végérvényesen megszabadulhassanak a paraszti létfor-
mától [Márkus, 1979].

Amikor tehát a család és a rokonság vállalkozások-
ban betöltött erőforrásszerépéről gondolkodunk, figye-
lembe kell vennünk térségünk sajátos jellegét. Főként a
tradicionális-modern fogalom párral kell körültekintően
bánnunk, mivel ezek jelentése egészen más nyugati
„posztmodern” nézőpontból, mint hazaiából. Ott a család-
nak a vállalkozásban betöltött szerepe bizonyos értele-
mben e jelenség újrafelfedezésének számít, noha mindig is
létezett. Nálunk viszont a család kistermelésben, vál-
lalkozásban betöltött szerepe máig döntő faktor maradt,
így a tradicionalitás és a modernitás határa elmosódott.

Megítélésünk szerint Hofer Tamásnak [1995] a
paraszti gazdaságra alkalmazott *morális ökonomia* fogal-
ma alkalmas lehet arra, hogy a kelet-európai vállalkozá-
sok egyes típusaiban a családi erőforrást értelmezzük. Az
önállósodónak fontos tőkéje lehet a morális ökonomia,
azaz a nemek és életkorok szerinti kötelezettségek,
jogosítványok beváltásának finoman differenciált rendje
[Hofer, 1995. 387. o.], amely magán a vállalkozáson belül
is kiaknázható. Interjúk tapasztalatokkal igazolható, hogy
azok a családok, amelyek a munkamegosztás, a fo-
gyasztás, a pénzfelhasználás szilárd, minden családtag
által igazságosnak elismert rendjével bírnak, sikeresen
birkóznak meg az önállósodás első buktatóival. Ezek a
családok a háztartásukban kikristályosodott fogyasztási,
pénzfelhasználási, munkamegosztási normáikat kiter-
jeszthetik magára a vállalkozásra, amelynek működési
alapját is jelenthetik.

Az empirikus vizsgálatok adatai szerint [Kuczi-Vajda
1991; Czákó és mások, 1994; Gere, 1996] a vállalkozó
nők leginkább azokban az ágazatokban tevékenykednek,

amelyekben jellemzően női foglalkozások vannak (kereskedelem, szolgáltatás, vendéglátás). Ezt a megállapítást terepmunkánk során szerzett tapasztalatokkal megerősíthetjük, illetve annyiban árnyalhatjuk, hogy amennyiben férfiak a vállalkozók, feleségük tipikusan akkor kapcsolódik be munkájukba, ha ezek kereskedelmi, szolgáltató, vendéglátó tevékenységek. Ennek az a magyarázata, hogy a családi munkamegosztás és a háztartással kapcsolatos ismeretek ezekben a tevékenységi körökben vihetők át leginkább a vállalkozásba. A boltban, kocsmában, vendéglőben a család minden tagja könnyen megtalálja azt a tevékenységi formát, amely mintegy természetes folytatása addigi életének. Az alábbi eset mutatja, hogy egy kétgenerációs család milyen magától értetődő könnyedséggel alakítja ki a vállalkozáson belüli feladatmegosztást. N. Sándorné szülei győriek, de volt egy 500 négyszögöles telkük lakóházzal K-n, az országút mentén. Nyugdíjba vonulásuk után eladták győri lakásukat, és kiköltöztek K-ra. N. Sándorné addig egy győri eszpresszóban volt felszolgáló. A K-ra költözés adta az ötletet, hogy a telek országút felőli végébe egy kocsmát kellene építeni. A pénz nagy részét a szülők adták – akik, ha hivatalosan nem is, valójában benne vannak a vállalkozásban –, és kapott kölcsönt a bátyjától is. Interjúalanyunk a megnyitás előtt ment férjhez N. Sándorhoz, aki egy győri műszaki boltban volt üzletvezető-helyettes. N. Sándor a kocsmát megnyitása után fél évig még megtartotta állását, majd teljes egészében beszállt az itteni munkába.

A kocsmát munkarendje a következőképpen alakult. Reggel hattól este tízig vannak nyitva. Egyik nap a fiatal pár dolgozik, akik főállásban csinálják, másnap a szülők, akik forma szerint kisegítők. A pultnál felváltva állnak, de az árut mindig N. Sándor szerzi be. A kocsmát és a kerthelyiséget takarítása a két nő feladata (naponta négyszer mosnak fel!), és a szendvicseket is ők készítik.

Gondolkodnak a vállalkozás bővítésén, amely szintén a családi munkamegosztás kiterjesztése lenne a vállalkozásra; ti. melegkonyhát akarnak, ahol természetesen a két nő főzne, N. Sándor pedig beszerezné a szükséges árut.

Az eddigiek alapján sikeresnek tartják a vállalkozást. Van harminc-negyven törzsvendégük, de adódik olyan este, hogy mind a nyolcvan ülőhely foglalt. Úgy ítélik meg, hogy jövedelmük most jobb, mint korábban volt. N. Sándorné bátyjának már visszaadták a kölcsönt.

Az ismertetett eset tipikus, tapasztalataink szerint a kisboltok, kocsma, vendéglők adta tevékenységek harmonikusan illeszkednek a korábbi családi munkameg-

osztáshoz. Ez korántsem számít magyar sajátosságnak. Jessen és munkatársai [1993] egy nagy német iparvárosban (Kiel), illetve a város körüli falvakban élők háztartási stratégiáit vizsgálták. A fiatal vidéki munkások elsőrendű törekvése egy nagy családi ház fölépítése. A későbbiekben, ha úgy adódik, bekapcsolódnak a falusi turizmusba: az általuk nem lakott szobákat, lakrészeket kiadják. A vendéglátást lényegében a háztartás bővítésével oldják meg, a korábbiakhoz képest a feleség többet és változatosabban, a vendégek igényeinek figyelembevételével főz, takarít, kimossa az ágyneműt, a férjekre marad a beszerzés, illetve a ház körül adódó javító-karbantartó munka. Ezekben az esetekben nem pusztán pénzügyi értelemben nincs elválasztva egymástól a vállalkozás és a háztartás. A két színtér meglehetősen összemosódik szinte minden területen. Az előbb utaltunk a munkamegosztásra, de említhetnénk a döntési kompetenciát is, ennek vállalkozáson belüli megoszlása megegyezik a családon belüli megoszlással.

Terepmunkánk során szerzett ismereteink alapján megfogalmazhatjuk, hogy a fentebb említett tevékenységi körökben kivételszámba megy, ha nem vesz részt a családból valaki a vállalkozásban. Mindössze egy olyan esettel találkoztunk, hogy egy fiatalember (iskolaigazgató az apja, szintén pedagógus az anyja) családi közreműködés nélkül üzemeltetett egy élelmiszerboltot. A részvétel formája változatos, a családtagok ritkán alkalmazottak, inkább bejelentett (ez sem elterjedt) vagy bejelentés nélküli kisegítők.

A vállalkozások említett körénél a bolt, vendéglő nagyságát a rendelkezésre álló családtagok száma, nem pedig a szükséges tőke megléte vagy hiánya határozza meg. Eleve olyan fejlesztésekben gondolkodnak, amely alapvetően a családi munkaerő racionálisabb kihasználására irányul. Jellemző például, hogy a nyitvatartási idő növelésére csak akkor szánják rá magukat, ha az ezzel járó pluszmunkát családi keretben meg tudják oldani, legyen a meghosszabbított nyitvatartás egyébként bármilyen jövedelmezőnek ígérkező is.

Van fejlődési lehetősége ezeknek a vállalkozásoknak; az általunk vizsgált esetekben az volt a jellemző, hogy először valaki elkezdte a családból a vállalkozást, és ahogy stabilizálódott az üzlet, úgy kapcsolódtak be sorba a családtagok. Ennek a fejlődésnek azonban határt szab a család mozgósítható munkaereje. „Nem akarok idegent az üzletben” – ez a leggyakoribb érv a növekedés ellen. E mögött nem szimplán bizalmatlanság áll! Idegenek bevonása azzal a következménnyel járna, hogy a morális ökonómián nyugvó családi gazdálkodást át kel-

lene alakítani egy racionális munkamegosztási, felelősség-megosztási szervezetté. Végig kellene vinni a háztartás és a vállalkozás elválasztását, amely azzal járna, hogy a családtagok családban és vállalkozásban betöltött szerepének magától értetődő egymásra épülését meg kellene szüntetni.

Talán a legtöbb nehézséget éppen a háztartás és az üzlet pénzügyeinek elválasztása okozza. Ennek a lépésnek a megtételére a legtöbb üzlettulajdonos nem képes. Elfogadjuk Laky Teréz meghatározását a tradicionális vállalkozókról** [1987], legfeljebb azzal árnyalnánk, hogy az önállók egy része nem egyszerűen nem akar növekedni, hanem jól körülírható szociológiai okokból erre nem is képes. Pahl vizsgálataiból tudjuk [1990], hogy a családon belüli pénzkezelés módja a társadalmi hovatartozástól és a jövedelem nagyságától függ. A munkáscsaládoknál, kiskeresetű tisztviselőknél az a tipikus, hogy a férj hazaadja a fizetését, és a feleség gondja és felelőssége ennek beosztása. Ezzel szemben a felsőközéposztályban az ún. kiutalásos rendszer érvényesül, ha a feleség nem dolgozik, vagy alacsony a jövedelme. Ez azt jelenti, hogy a feleség háztartási pénzt kap, a férj pedig a keresete többi részének felhasználásáról maga dönt (értékpapírokba fekteti stb.). Ez utóbbi esetben – annak ellenére, hogy nem vállalkozásról van szó – a jövedelemnek egy része el van választva a háztartástól. Az általunk vizsgált esetekben viszont olyan családok vállalkoztak (szakmunkások, középvezetők), akik az önállósodás előtt a pénzkezelés elsőként említett módját alkalmazták. Tapasztalataink szerint sokan, ha üzletet nyitnak, az addig megszokott, természetesnek vett pénzkezelési gyakorlatot emelik át a vállalkozásba, azaz a feleségek kezében marad továbbra is a pénzügyekkel kapcsolatos feladat, amit a korábban megszokott háztartási logika szerint végeznek. Nyilvánvaló, hogy a férfiak és a nők szerepei, pénzkezeléssel kapcsolatos gyakorlata a szocializáció, egy meghatározott családmoddellre jellemző magatartásminták, eljárások, értékpreferenciák elsajátításának eredménye, nem pedig valami eleve

meglevő „női”, illetve „férfi” adottságok. Ugyanakkor ez döntően meghatározhatja a vállalkozások fejlődésének sorsát. A háztartásból átemelt pénzkezelési gyakorlat útját állhatja a növekedésnek még olyan esetekben is, amikor ennek egyébként már megteremtették a szükséges tőkefedezetét.

A termelő vállalkozásokban, legalábbis ennek bizonyos típusában, a család részvétele már nem annyira magától értetődő. Ha áttevődik a tevékenység színhelye az üzletből a műhelybe, a feleségek nem minden esetben kapcsolódnak be az ott folyó munkába. Sz.-ben például az a jellemző, hogy a feleségek nem vesznek részt a műhelyben zajló tevékenységekben. A jelenségnek nem az a magyarázata, hogy a bonyolultabb gépi berendezéseket csak kellő műszaki hozzáértéssel és gyakorlattal lehet kezelni, ami határt szabhat a családtagok részvételének. Ezt bizonyítja, hogy az Sz.-ben tapasztaltakkal szemben a Galga menti falvakban meglehetősen elterjedt a nők részvétele a termelő vállalkozásokban. Itt a férfiek megtanították feleségüket a gépekkel való bánásmódra, többnyire faipari gépek kezelésére. Terepmunkánk során tizenkét műhelyt kerestünk fel, ezek mindegyikében dolgoztak a család nőtagjai: feleségek, sógornők. Ezen a vidéken a hetvenes évek végétől terjedt el, hogy a feleségek – ha lehetőség kínálkozott a bedolgozói munkára – megtanulták a faesztérgálást vagy a sorozatvágók, fűrészgépek kezelését. A férfiek végezték a gépek szervízmunkáját, a szükséges beállításokat, rakodtak, szállították a készterméket, ugyanakkor megtartották munkahelyüket. Sz.-ben viszont a feleségek be sem teszik a lábukat a műhelybe, annak ellenére, hogy a nagyobb készséget igénylő munkán (például az esztérgáláson) kívül is akadna feladat számukra: a késztermékek leszámlolása, műhelytakarítás. A Galga mentén és Sz.-ben tapasztalt különbségek alapvetően nem gazdaságiak, hanem kulturálisak. Sz. az ország keleti részében fekvő agrár település, ahol a műhely a férfivilág családtól elkülönült jellegzetes színtere, bizonyos értelemben közelebb van a kocsmához, mint a házi tűzhelyhez. Kutatási tapasztalataink szerint azokon a vidékeken, amelyek kevésbé iparosodottak, s ezáltal jobban megőrizték azokat az értékeket, amelyek éles különbséget tesznek a férfi és a női munkák között, inkább jellemző, hogy a házastársak távol maradnak bizonyos vállalkozásoktól. Legyen bármilyen racionálisnak látszó, hogy a feleség bekapcsolódjon a műhely munkájába, erre nem mindig kerül sor. Példaként a T-on végzett terepmunkánk tapasztalatait is említhetjük. Egyik interjúalanyunk részegységeket gyárt a garázsából és a házához toldott helyiség-

** Vitánk inkább az elnevezéssel van. Aki manapság a családi fogyasztást a vállalkozás elé helyezi, az nem tradicionális. Ma a választás a vállalkozás mint hivatás, és a vállalkozás mint pusztán jövedelemszerzési forrás között nem a modern és premodern értékek közötti választás. Aki most önálló, az alapvetően egy modern gazdasági, társadalmi környezetben tevékenykedik, a modern alatt értve azt, hogy fogyasztását, aspirációit, tevékenységének formáját és tartalmát nem a hagyomány szabályozza.

ből kialakított műhelyben. A szegecses sajtolása egyszerű, de nagy odafigyelést igénylő munka. Interjúalanyunk rengeteget bosszankodik alkalmazottainak pontatlanságán, noha keveset fizet nekik, mégis drága mukaerőnek tartja őket, mivel sok selejtet termelnek. Ennek ellenére föl sem merült, hogy a felesége besegítsen neki. A műhely a férj elkülönült terrénja, ahová a feleség legfeljebb akkor lép be, ha kávéat visz „ki”. Jellemző ugyanakkor, hogy a feleség a szőlőművelésben részt vesz; kapál, kacsol, felkötí a szőlőt, szüretel, tehát elvégez minden olyan feladatot, amely megszokott és elfogadott női szerep az illető falusi közegben, de nem megy ki a műhelybe, pedig valószínű, hogy ha esténként ott dolgozna, nagyobb jövedelemhez jutna a család, mint a szőlőben végzett munkája révén.

Nem tudjuk, hogy mennyire elterjedt ez a magatartás, mivel kisszámú esetet dolgozunk fel, de mindenképpen figyelmet érdemel az a tapasztalat, hogy a család tagjainak részvételét a vállalkozásban az adott kultúraértékek, magatartásminták szabályozzák, nem pedig racionális gazdasági megfontolások. Ez magyarázza, hogy bizonyos vállalkozások még addig a határig sem növekedhetnek, ameddig egyébként a családi erőforrások felhasználásával el tudnának jutni.

Összességében tehát jelentős szerepet játszik a családi erőforrás a vállalkozások létrehozásában és fenntartásában (bár láthattuk, hogy nem minden esetben), és ha van lehetőség a terjeszkedésre, akkor az elsősorban a családtagok munkaerejének felhasználásával történik. Ugyanakkor általános tapasztalat, hogy az önfoglalkoztatók, kisvállalkozók nem akarják vállalkozásuk méretét akkorára növelni, amely meghaladná a személyes részvétel és ellenőrzés lehetőségeit. A vállalkozások gyakran saját erőforrásuk a család foglyaivá válnak: a családtagok részvétele az üzletben a növekedés korlátja lehet, mivel megakadályozhatja a racionális munkaszervezet kialakítását. Hangsúlyoznunk kell, hogy ez nem jelenti az üzleti és a családi élet elvi összeegyeztethetlenségét. Granovetter [1994] elemezte a dél-koreai nagyvállalatokban a család szerepét, és hívta fel a figyelmet a morális ökonómia jelentőségére az üzleti világban.

A múlt szerepe

A főntebb elemzett példákkal igyekeztünk rávilágítani arra, hogy nem lehet általánosságban beszélni a család vállalkozásban betöltött szerepéről, mivel egy település, kistrégió, övezet kultúrája nagymértékben meghatározza a férfi és női szerepeket, családi értékeket. Most a kultúra szerepét egy másik metszetben vizsgáljuk: arra keressük

választ, hogy a múltban kialakult értékek, magatartásminták milyen szerepet játszanak a vállalkozásokban.

Elsősorban Szelényi Iván [1988] nevéhez kapcsolódik az az elképzelés, hogy a szocializmus évtizedeiben nem enyészett el teljes mértékben a vállalkozói tudás és szellem, mely különösen a mezőgazdasági kistermelés keretei között maradhatott fenn. Ily módon a két háború között piacra termelő parasztgazdaságok, kis- és közepes méretű vállalkozások során létrejött beállítódások és felhalmozott ismeretek, átvészelve néhány mostoha évtizedet, a ma induló önállók egyik erőforrása lehet. Az választja inkább az önállóság kalandját, aki birtokában van e nemzedékről-nemzedékre öröklődött habitusnak.

Az adatok azonban ezzel szemben azt bizonyítják, hogy az elmúlt évtizedekben szerzett társadalmi pozíció (foglalkozás, iskolázottság stb.) erősebben befolyásolja a vállalkozóvá válást, mint az, hogy volt-e valakinek a felmenői között önálló [Kuczi–Lengyel–Nagy–Vajda, 1991]. Sőt a rendszerváltás utáni tömegesebb méretű önállósodási folyamatban e faktor szerepe tovább halványodott. Vizsgálatunk szerint a nyolcvanas évek egyéni vállalkozói 38 százalékának volt vállalkozói múltú apja, ez a szám a legújabb [1993] felmérés szerint 28 százalék. A csökkenés azzal magyarázható, hogy a nyolcvanas években a tradicionálisabb kisvállalkozók, kiskereskedők [akiknél a vállalkozói hagyomány erőteljesebb] nagyobb számban voltak jelen, mint most. A ma önállóinak csaknem nyolcvan százaléka 1990-ben vagy később indult.

Interjú tapasztalataink részben egybevágnak az idézett két adatfelvétel eredményével, részben azonban nem. Megegyeznek annyiban, hogy a részletezőbb kikérdezést lehetővé tevő interjútechnika ellenére sem merültek fel olyan tények, amelyek ellentmondtak volna az adatfelvételek eredményeinek. Ugyanakkor terepmunkánk során olyan adatokat gyűjtöttünk, amelyek a múlt szerepének jelentőségét igazolják. A látszólagos ellentmondást az magyarázza, hogy más eredményre jutunk, ha az egyént, és másra, ha egy kisebb-nagyobb közösséget (települést, kistérséget) vizsgálunk. Az egyének szintjén nincs nagyobb jelentősége a család vállalkozó múltjának, ugyanakkor egy faluban, kistrégióban kialakult vállalkozói hagyomány nagymértékben előmozdíthatja az ott élők önállósodását. Ugyanígy, ahol hiányzik ez a hagyomány, ahol valamilyen sajátos történelmi oknál fogva olyan minta alakult ki, amely az embereket arra „ösztönzi”, hogy boldogulásukat ne egyéni utakon, hanem egy általuk elismert tekintély útmutatásai szerint keressék, ott kevésbé vágnak bele a vállalkozás kalandjaiba.

A magyar társadalomtudományban talán Erdei Ferenc vetette fel leghatározottabban azt a kérdést, hogy a falvak múltja messzemenően meghatározza az ott élők lehetőségeit. A jobbágyfalvak „lakosai hosszú és el nem felejthető és le nem vetkeztető jobbágyság után ma is olyan parasztok, mintha jobbágyok lennének”. [1974, 86. o.] Ezzel szemben a telepés-falvakban „mozgalmasabb és versengőbb az élet, mint akármilyen más faluban, és a gyarapodásnak és küzdelmes erőfeszítésnek a nyoma van minden magatartáson”. [1974, 87. o.] Erdei szerint a településeken az évszázadok során kialakult és megszilárdult értékek, magatartásminták nagymértékben megszabják a polgárosodás esélyeit.

Magyarországon természetesnek tartjuk a fentebb érintett jelenséget, mivel a végig nem vitt modernizáció miatt összetorlódtak az egyes történelmi korszakokra jellemző viszonyok, magatartások, így a múltnak eleve nebb a jelenléte, meghatározóbb a szerepe. Ugyanakkor nyugat-európai példákat is találunk arra, hogy egy-egy vidék történelmi hagyományai során kialakulhat az ott élő lakosságban olyan mentalitás, amely a kisvállalkozások alapításában jelentős szerepet játszik. Ezzel kapcsolatban a leggyakrabban emlegetett példa Észak-Olaszország, ahol a kisvállalkozók együttműködési keretétől a két háború között kialakult földbérleti, illetve bizalmi rendszer szolgált. De nem csak Olaszország említhető. Például Dániában a hetvenes években hirtelen megnőtt a kisvállalkozások száma, részint Koppenhága környékén, részint pedig egy jellegzetesen mezőgazdasági övezetben, Jyllandon. Illeris szerint [1986] a jelenség azzal magyarázható, hogy Jyllandon hagyományosan paraszti kisbirtokok voltak, aminek következtében olyan értékrend alakult ki, amelynek legfontosabb eleme az önállóságra törekvés, ami nem csak farmok, hanem magáncégek alapításában is megnyilvánul.

Davidsson [1995] is fölveti a vállalkozói kultúra regionális összefüggéseit. Hangsúlyozza, hogy a vállalkozói kultúra nem csak személyhez kötött, hanem régióhoz is, így azokon a területeken, ahol nagyobb ez a kultúra [Davidsson mentális szoftvernek nevezi], ott nagyobb valószínűséggel lesznek vállalkozók. Elképzelését empirikusan is ellenőrizte, és azt találta, hogy a vállalkozói értékek eloszlása megfelel a vállalkozások születési arányszámai megoszlásának.

Az Sz.-ben végzett kutatásunk tapasztalatai egybevágóak a fentebb mondottakkal. Sz. jellegzetes negatív példa ebből a szempontból, a falut – Erdei fentebb idézett szövegét átfogalmazva – a következőképpen jelle-

mezhetjük: lakosai hosszú, el nem felejthető, és le nem vetkeztető cselédkedése után ma is olyanok mintha cselédek lennének. Ez a körülmény a vállalkozóvá válás esélyeit nagymértékben megszabja.

A faluban a vállalkozások alapítása két hullámban történt. Az első hullámban – a nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején – jöttek létre a tőkeerősebb, stabil vállalkozások; ekkor került magánkézbe a gyógyszer-tár, a TÜZÉP, a zöldségbolt, az étterem, alakultak át az ÁFSZ-ból az élelmiszerboltok, és jöttek létre a téesz vagyonából a jelentősebb mezőgazdasági vállalkozások.

A második hullámban – 1993 után – viszont az előzőeknél jóval kisebb, kizárólag kényszerűségből létrehozott vállalkozások alakultak, melyeknek egyik közös jellemzőjük, hogy tulajdonosaik korábban majdnem mindannyian ugyanannál a vállalatnál dolgoztak. Még a hetvenes években egy nyíregyházi építőipari nagyvállalathoz ajánlották be egymást az sz.-iek, így e cégnél meglehetősen sokan dolgoztak a faluból. A nagyvállalat a kilencvenes évek elején egy sor kft-re bomlott, majd tönkrement. A munkanélkülivé vált sz.-iek ezután önállósodtak. Sem a gyors döntést igénylő kényszerhelyzet, sem az elkésettség (a kedvezőbb lehetőségeket addigra már mások kihasználták) nem kedvezett az önállósodásnak; mindannyian önfoglalkoztatók, s mint látni fogjuk, meglehetősen sok bizonytalansággal a jövőjükben. Most pedig térjünk vissza az első hullámban vállalkozóvá válók csoportjához.

E csoport közös jellemzője, hogy nem sz.-i lakosok, illetve ide csak felnőtt korban költöztek. A vállalkozók e szokatlan összetételére magyarázatot a falu múltja ad. Sz.-ben a két háború között zömmel cselédek laktak, ami meghatározta a település elmúlt negyven évi történetét is. Nem volt önálló közigazgatási egység, a központ D.-ben volt. A falu egyetlen gazdasági egysége a termelőszövetkezet volt, de ennek vezetését, illetve a melléküzemág (cipőfelsőrész készítő üzem) vezetését is nyíregyháziak, majd a nyolcvanas évek közepétől, egy tsz-összevonás után, az r-iak adták. A tsz egyébként meglehetősen erős volt a hetvenes évek második felétől, mivel egy, korábban a megyei lapnál dolgozó újságíró (azelőtt jogász) volt a vezetője (az említett időszakban), aki kihasználta széles kapcsolatrendszerét, s például a Debreceni Agrártudományi Egyetem szakmai segítségével magas színvonalú zöldségtermesztést honosított meg a székhelyi téeszben. A zöldségtermesztés háztáji keretek között folyt, aminek a következtében a tagság jelentős bevételhez jutott; a nyolcvanas évek elejére átépült a falu, a tagság zöme új családi házba költözött.

Az elmúlt egy-két évtized alatt tehát anyagilag megerősödött a falusi lakosságnak az a rétege, amelynek tagjai intenzíven részt vettek a háztáji munkában. Ugyanakkor az sz.-iek közvetlenül a rendszerváltás után nem indítottak vállalkozást. Mint fentebb említettük, a zöldségbolt, az étterem, a TÜZÉP stb. a környező falvak lakóinak vagy az ún. betelepülőknek a tulajdonában van. (A faluban betelepülőknek tekintik azokat is, akik „csak” tíz-tizenöt éve laknak itt.) Ez a helyzet mára érezhető feszültséget okoz a településen, például falugyűlésen többször szóba hozták, hogy az „idegenek” elviszik a hasznot a faluból. Az eset jól mutatja, hogy önmagában egy település lakóinak többé-kevésbé kielégítő anyagi helyzete, megtakarításai nem elegendők ahhoz, hogy belőlük vállalkozók legyenek. A cselédmúlt erőteljesen befolyásolja a vállalkozóvá válás esélyeit. Jellemző például, hogy a tagság, amikor a tsz-t felszámolták, a volt vezetésétől várta, hogy tegyenek valamit. Amíg működött a szövetkezet, senki sem lépett ki, illetve hozott el valamilyen berendezést, gépet vagyonjegye fejében, hogy erre alapozva önálló gazdává váljon. Ugyanakkor két „idegen” (egyikük körzeti megbízott volt, másikuk eredeti szakmája szerint műszerész), továbbá egy nyíregyházi 70–120 ha. közötti gazdaságot hozott létre, ahol a volt szövetkezeti tagok ma napszámos munkát végeznek.

Hiányzott Sz.-ből a rendszerváltás után egy olyan csoport, amelynek tagjaiból vállalkozók, vagy akár vezetők lehetnének. Jól illusztrálja ezt a helyzetet az, hogy az 1990-es önkormányzati választásokon senki nem akart indulni a polgármesteri pozícióért, s csak az utolsó pillanatban sikerült rábeszélni a helyi általános iskola egyik idős pedagógusát arra, hogy jelöltesse magát. Versenytárs nélkül lett polgármester 1990-ben, és őt választották újra 1994-ben is.

Az önállósággal kapcsolatos hagyomány hiánya tehát megakadályozta, hogy a nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején, azaz a vállalkozások országosan tapasztalt gyors számbeli növekedésekor a faluban is meginduljon egy csoport az önállósodás útján. Erre csak 1993 után, elkésve – a nyereségesebb, illetve biztosabb vállalkozási lehetőségek elmúltával – került sor, amikor egy tönkrement nagyvállalat helyzetbe hozta munkásait. Ekkor lett önálló például a fentebb már említett testvérpár, akik volt munkahelyüktől (az említett építőipari vállalatától) megvásároltak egy marógépet és egy esztergagépet, s ezekkel próbáltak boldogulni. Kellő vállalkozói tapasztalat hiányában bizonytalan a sorsuk, s maguk is azt mondták, hogy örömezt visszamennének alkalmazottnak, ha volna rá módjuk. A második hullám-

ban önállósodott többi kisvállalkozó helyzete hasonló. Az elkésettiséget jól illusztrálja egy építőipari vállalatnál dolgozó szobafestő helyzete, aki megrendelések hiányában szakmájának megfelelő vállalkozást nem tudott indítani, így élelmiszerüzletet nyitott a faluban, ahol nehezen boldogul, hiszen egy amúgy is túltelített piacra lépett be.

A második hullámban önállósodók induláskor kétféle erőforrást vettek igénybe: volt munkahelyük biztosított némi előnyt, bár ez nem számottevő, mindössze annyi, hogy az önfoglalkoztatáshoz szükséges minimális feltételeket biztosították; volt cégük megrendeléseit hozták el, leselejtezett gépeket vásároltak. Ezek az erőforrások, ha nem tudják más erőforrásokkal kiegészíteni, kombinálni, nem tartósak. Jellemző, hogy milyen gyorsan elfogytak a vállalatától elhozott megrendelések, újakat pedig nem tudtak szerezni. A másik erőforrás a család. Az egyik fontos tanulságot ezzel kapcsolatban már elmondtuk: Sz.-ben a tradicionális férfi és női szerepek következtében a család kevésbé vesz részt a vállalkozásokban, mint az ország fejlettebb, polgárosultabb vidékein. Emellett érvényesül itt egy másik hatás is: Sz.-ben a családok kizárólag fogyasztási egységekké váltak az elmúlt évtizedekben. A faluban élők zöme (de azok a vállalkozók is, akikkel interjút készítettünk) a 25 kilométerre levő Nyíregyházán dolgozott-dolgozik. A tömeges ingázás a nehézipari övezetekre jellemző társadalmi, kulturális állapotot [Keebl–Wever, 1986] idézett elő; alkalmazotti mentalitás alakult ki, a családok megélhetési forrásukat nagyrészt a bérre korlátozták. Nem formálódott ki az elmúlt évtizedekben a családi együttgazdálkodás mintakészlete; a lehetőségek, a családtagok különböző típusú képességeinek, erőforrásainak együttes számbavétele és racionális felhasználása. A családok beálltak egy olyan fogyasztási színvonalra, amelyet a bérek lehetővé tettek számukra, és nem vetették fel azt a kérdést, hogy miként hasznosíthatnák jövedelmezőbben erőforrásaikat. Jellemző például, hogy a háztáji gazdálkodást is teljes egészében a téesz vezetése szervezte: megszabta mit termeljenek, milyen munkákat mikor végezzenek, s a termékeket is a szövetkezet értékesítette. Itt sem volt tere a családi gazdálkodásnak, legfeljebb annyi történt, hogy a városban dolgozó férjek a nagyobb munkák során besegítettek.

Az említett probléma arra hívja fel a figyelmet, hogy a hátrányok is halmozódhatnak: a kedvezőtlen történelmi múlt egyrészt megakadályozta, hogy kialakuljon valamilyen vállalkozói kultúra, amely elősegítette volna az önállósodást, másrészt a családmúlt hatásával is magyarázható, hogy olyan családmódelld fejlődött ki a telepü-

lésen, amelyben a társadalmi felemelkedéssel kapcsolatos aspirációk az egyének és nem a családok szintjén jelennek meg, s így a családtagok közös tevékenysége szűk körre korlátozódik. Ilyen körülmények között a családtagok csak akkor vesznek részt a vállalkozásban, ha minden kötél szakad, azaz, ha nincs más módjuk jövedelemszerzésre.

Az önállósággal kapcsolatos hagyomány hiánya nemcsak a vállalkozók rekrutációs bázisát csökkenti, hanem más szempontból is kedvezőtlenül hat. Egyes kutatók [M. Hanna–J. Freeman, 1977] összefüggést találtak a szervezetek halandósága és egy adott területen belüli sűrűségük között. Az ökológiából kölcsönzött modell szerint, amikor egy adott terület szervezetekkel kezd benépesülni, az első időszakban magas a szervezetek halandósága. A szerzők szerint ennek az a magyarázata, hogy az újaknak mint (típusnak) az első időben hiányzik az adott körzetben a legitimációja. A szervezetek számának a növekedése az első időszak után felgyorsul, s ez egészen addig tart, amíg a növekedés erőforráskorlátokba nem ütközik, ezt követően a növekedés ütemét meghaladja a halandóság.

A vázolt modellt a kisvállalkozások viselkedésének értelmezésére is használhatónak tartjuk. A modellt úgy fogalmazhatjuk át, hogy azokon a településeken, ahol erősebb az önállóság hagyománya, ott értelemszerűen kevésbé hiányzik a vállalkozások legitimációja, azt az önállók kedvezőbb, őket elfogadó közegben kezdhetik meg működésüket, ami viszont növeli társadalmi erőforrásokhoz való hozzáférésük esélyeit (pl. könnyebben jutnak baráti, rokonai kölcsönhöz). A kedvezőbb értéklíma lehetővé teszi, hogy már a kezdeti időszakban egyszerre több vállalkozás induljon. Ahol ilyen hagyomány nincs, s tipikusan ilyen hely Sz., ott hiányzik a vállalkozások legitimációja.

A vállalkozói hagyományok hiánya, illetve az önállóság ebből adódó alacsony elfogadottsága magyarázza, hogy Sz.-ben az emberek nem az új gazdáknak adták bérbe (a nevesítéssel és kárpótlási jegyekkel szerzett) földjüket, hanem a szövetkezetnek, noha ez utóbbi egyébként kockázatosabb volt, mivel a tsz csődbe jutott, s később fel is számolták. Sz.-ben nem bíznak azokban az emberekben, akik az elmúlt két-három évben teremtettek önálló gazdaságot, amit a rájuk aggatott „idegenek” címkével is kifejeztek. Ellenpontként megemlíthető, hogy egy másik szabolcsi falu, K., ahol kis- és középbirtokosi réteg dominált a két háború között máig eleven az önállósággal kapcsolatos hagyomány, amely nagyban hozzájárul az új gazdák elfogadottságához. K.-ban az emberek földjüket

nem a szövetkezetnek, hanem a magángazdaságoknak adják bérbe, annak ellenére, hogy a tsz gazdasági kondíciói sem rosszak. Ez a bizalom tette lehetővé a vállalkozások növekedését is, így alakulhattak ki a településre jellemző földszükösség ellenére 40–80 hektáros farmgazdaságok.

Általánosítva azt mondhatjuk, hogy ott, ahol a vállalkozások kezdeti sűrűsége elfogadottságok miatt nagyobb lehet, komoly előnyhöz juthatnak az éppen önállósodók. Csökken az ismeretlenségből adódó kockázat: kollektív tudás halmozódik fel, az első időben megosztják a tapasztalatokat, így a vállalkozással kapcsolatos ismeretek sok ember számára hozzáférhetőek, ami tovább növelheti a sűrűséget. Emellett az önállósodók nagyobb száma újabb piacot is jelenthet.

*

Írásunkban mindössze illusztrálni kívántuk a társadalmi erőforrások szerepét, és nem törekedtünk mondandónk empirikus igazolására. Ennek az az oka, hogy az általunk vizsgált téma ma még jószerével feltáratlan, így elsődleges célunk a probléma felderítése és elemző leírása volt. Ugyanakkor, ha a kisvállalkozások területi eloszlását vizsgáljuk (A kis- és középvállalkozások helyzete, 1998), találunk olyan adatokat, amelyek a múltban kialakult értékek, magatartásminták, illetve a család vállalkozásban betöltött szerepére utalnak. Így például Csongrád megyében a vállalkozások sűrűsége nagyobb, mint az iparosodottabb, jobb gazdasági adottságokkal rendelkező dunántúli megyékben. A magyarázatot az e térségben a két háború között kialakult kertész-vállalkozó hagyományban kell keresnünk.

Kelemen Katalin [1999] Győrben végzett kutatása is a kultúra szerepét igazolja. Kelemen Katalin vizsgálata szerint Győrben a vállalkozások sűrűsége nem haladja meg az országos átlagot, s alatta marad például a keleti régió nagyvárosa, Nyíregyháza hasonló adatainak. Mivel Budapest után Győrben a legmagasabb az egy főre jutó GDP, ez az ország egyik legdinamikusabban fejlődő városa, azt várnánk, hogy itt kiugróan magas lesz a kisvállalkozások száma. A várakozásainktól való eltérést Kelemen Katalin a város kulturális sajátosságaival magyarázza. Győrben a múlt század végétől nagyüzemi struktúra alakult ki, amely megszabja az ott élők boldogulási stratégiáit: ha tehetik, inkább alkalmazotti státust választanak, szemben például Szentese lakóival, vagy a Galga menti falvakban élő emberekkel, akik viszont rendre az önállóságot részesítik előnyben, s csak a körülmények kényszerű hatására lesznek alkalmazottak.

Az említett két példa azt mutatja, hogy vannak empirikus adatok, amelyek a társadalmi erőforrások megoszlására utalnak. A feladat: további vizsgálatokkal föltárni és szisztematikusan leírni az egyes régiók, kistérségek kulturális sajátosságait, végső soron egy megbízható erőforrástérképet készíteni. Írásunkkal ehhez a munkához kívántunk hozzájárulni. Az erőforrások eloszlásának és természetének ismerete pedig segítheti a kisvállalkozások támogatását. Ha tisztában vagyunk azzal, hogy a család vagy a múltbeli értékek milyen módon hatnak – segítik, vagy éppenséggel akadályozzák a kisszervezetek fejlődését –, hatékonyabb lehet a támogatás.

Irodalom

- Bourdieu, P. [1986]: The forms of capital. In: John Richardson (ed.) Handbook of the theory and research for the sociology of education. New York. Greenwood Press. 241–258. pp.
- Coleman [1988]: Social capital. American Journal of Sociology, Vol. 94. No. 4.
- Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Lengyel György–Vajda Ágnes [1994]: Vállalkozók és vállalkozások. Budapest, KSH-BKE Szociológia Tanszék
- Davidsson, Per [1995]: Culture, structure and regional level of entrepreneurship. Entrepreneurship and Regional Development, Vol. 7. No. 1. 41–62. pp.
- Dick, Berlin–Morgan, Glenn [1987]: Family networks and employment in textiles. Work, Employment and Society, Vol. 1. No. 2. 225–246. pp.
- Erdei Ferenc [1974]: Magyar falu. Budapest, Akadémiai Kiadó
- Gábor R. István [1985]: Második gazdaság: a magyar tapasztalatok általánosíthatónak tűnő tanulságai. Valóság, 2. szám.
- Gere Ilona [1996]: Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban. Közgazdasági Szemle
- Granovetter, Mark [1973]: The Strength of Weak Ties. In American Journal of Sociology, 78; 1360–80.
- Granovetter, Mark [1994]: Business group. in: N. Smelser-R. Swedberg (eds.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton Academic Press, Russell Sage Foundation. New York, 453–475. pp.
- Gray, Colin [1992]: Growth-orientation and the small forms. In: K. Kaley, E. Chell, F. Chittenden, C. Mason (eds.): Small enterprise development. Policy and practice in action. Paul Chapman Publishing Ltd.
- Gray, Colin [1993]: Stages of growth and entrepreneurial career motivation. In: Chittenden, Robertson, Watkins [eds.]: Small forms. Recession and recovery. Paul Chapman Publishing Ltd.
- Hanna, Michael–Freeman, John [1977]: The Population Ecology of Organisations. American Journal of Sociology. Vol. 82. 929–964. pp.
- Hareven, Tamara [1990]: A Complex Relationship: Family Strategies and the Process of Economic and Social Change. In Friedland, R.–Robertson, A. F. (eds.): Beyond the Marketplace. Aldine the Gruyter, New York, 215–244 pp.
- Hofer Tamás [1995]: A parasztcsalád morális ökonómiája. Demográfia, 3–4. szám. 383–388. pp.
- Illeris, Sven [1986]: New firm creation in Denmark: the importance of the cultural background. In: Keeble and Wever (eds.): New firms and regional development in Europe. Croom Helm, London–Sydney–Dovet–New Hampshire
- Jessen, Johan–Siebel, Walter–Siebel-Rebell, Christa–Walther, Uwe–Jens,–Weyrather, Irmgard [1993]: Az informális munka termelékenysége és racionalitása – megélhetési stratégiák a munkaháztartásokban. In: Spéder Zsolt (szerk.): A mindennapi élet ökonómiája. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Kelemen Katalin [1999]: Kisvállalkozások egy iparvárosban. A győri kisvállalkozások és a helyi gazdasági szerkezet. In: Szociológiai Szemle 1. szám, 143–161. pp.
- A kis- és középvállalkozások helyzete, 98. éves jelentés [1998]: Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet
- Kuczi Tibor–Lengyel György–Nagy Beáta–Vajda Ágnes [1991]: Vállalkozók és potenciális vállalkozók. Az önállósodás esélyei. Századvég, 2–3. szám
- Kuczi Tibor–Vajda Ágnes [1991]: A kisvállalkozók társadalmi összetétele. Közgazdasági Szemle, 1. szám.
- Kuczi Tibor–Vajda Ágnes [1992]: Privatizáció és második gazdaság. Holmi, 1. szám
- Kuczi Tibor–Makó Csaba [1994]: Verseny vagy kooperáció? Társadalomkutatás, No. 6.
- Laky Teréz [1987]: Eloszlott mítoszok, tétova szándékok. Valóság 6. szám. 34–49.
- Laky Teréz [1998]: A kisvállalkozások növekedésének korlátai. Szociológia, 1. szám
- Márkus István [1979]: Nagykőrös. Szépirodalmi Kiadó, Budapest
- Moore, H. L. [1992]: Household and gender relations: the modelling of the economy. In: S. Ortiz, S. Les (eds.): Understanding economic process. Monographs in economic anthropology, No. 10. (Eds.) University Press of America, Lanham, New York, London
- Pahl, Jan [1990]: Household spending, personal spending and the control of money in marriage. Sociology. Vol. 24. No. 1. 119–138.
- Ram, Monder–Holliday, Ruth [1993a]: Relative merits: Family culture and kinship in small firms. Sociology / The Journal of the British Sociological Association. Vol. 27. No. 4.
- Somlai Péter [1995]: Bizonytalanul (A családok helyzete Kelet-Közép-Európában). Esély, 2. szám
- Szelényi Iván [1988]: Socialist Entrepreneurs. The University Press of Wisconsin, Madison, Wisconsin